المكتب التعاوني للدعوة والإرشاد وتوعية الجاليات بوادي ستارة

لجنة إصلاح ذات البين بمركز الظلبية والجمعة

فن الإصلاح بين الناس

(توجيهات وآداب...قواعد وخطوات)



إعداد

فهد بن فريح المعلا البلوي

قام بمراجعة الكتاب

الشيخ / أحمد بن صامل السلمي

شاركنا الأجر :

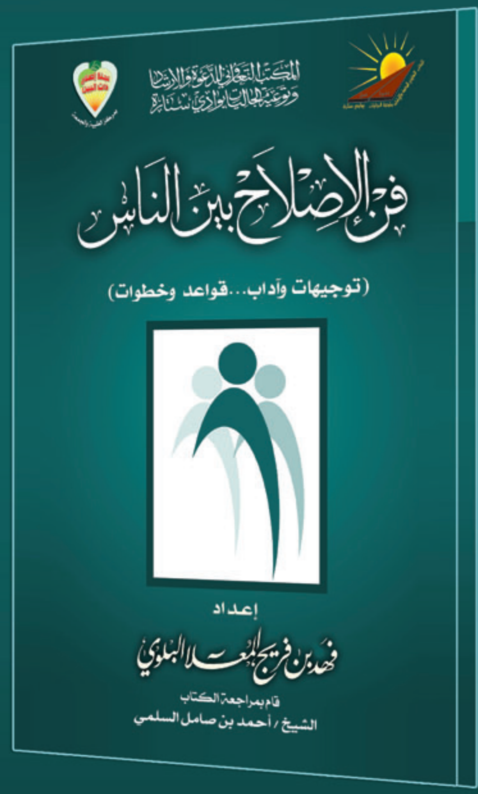
محافظة خليص - وادي ستارة (طريق الحرمين)

ص.ب ٣٤ - الرمز البريدي ٢١٩٣٣ - هاتف و فاكس : ٦٧٤٢٩٣٥

الإدارة / ٠٥٠٥٧١٢٢٦٧ - ٠٥٠٥٦٩٨٤٧٣ العلاقات العامة / ٠٥٥٦١٦١٨٤٤

البريد الإلكتروني : tawnisetarh@hotmail.com

حساب المكتب في مصرف الراجحي / ٣٧٧٦٠٨٠١٠١٧٠٦٠٨ SA ٢٩٨٠٠٠٠



رقم حساب اللجنة :

مصرف الراجحي - فرع خليص

SA ١٣٨٠٠٠٠٤٤٠٦٠٨٠١٠٠٣٦٥٠٥

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

﴿ لَّا خَيْرَ فِى كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَىٰهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَٰحٍۭ بَيْنَ ٱلنَّاسِ ۚ وَمَن يَفْعَلْ ذَٰلِكَ ٱبْتِغَآءَ مَرْضَاتِ ٱللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا ﴾

النساء: ١١٤

مقدمـــة

حتمية الخلاف

تقع الخلافات بين الناس ويحدث الخصـــام بـــين جميـــع فئـــات المجتمع بين الرجل وزوجته وبين القريب وقريبه وبين الجار وجـــاره وبين الشريك وشريكه وبين العشائر بعضها مع بعض ، وهـــذا أمـــر طبيعي وحتمي ومشاهد لا يمكن إنكاره وأسبابه كثيرة لا حصر لها .

النار من مستصغر الشرر

وغالبا ما تكون هذه الخلافات في بداياتها اختلاف بسيط يمكن تلافيه لو أحسن الناس التصرف ولكن الشـــيطان الـــذي : (**أيـــس أن يعبده المصلون في جزيرة العرب ولكن في التحريش بيـــنهم**)(رواه مسلم) كما أخبر بذلك الرسول صلى الله عليه وسلم هذا الشيطان لـــن يدع هذه الفرصة تفوت عليه ولن يتـــوانى هـــو وأعوانـــه – الـــنفس الأمارة بالسوء والهوى المتبع وأهل الإفساد والشر والنميمـــة – فـــي التحريش بينهم و إذكاء نار العداوة والبغضـــاء حتـــى تتحـــول هـــذه الشرارة إلى فتنة عظيمة وشر مستطير لها عواقبها الوخيمة ؛ فيســـاء الظن ويقع الإثم وتحل القطيعة ويفرق الشـــمل وتهتـــك الأعـــراض وتسفك الدماء وتنتهك الحرمات.

أصدقاء الأمس أعداء اليوم

ويتحول الحال ؛ فبعد المحبة والصفاء تحل العداوة والبغضاء وبعد القرب والوصال تكون القطيعة والهجران ويصبح أصدقاء الأمس أعداء اليوم والمستقبل ، ويفسد ذات بينهم وتقع الحالقة التي لا تحلق الشعر ولكنها تحلق الدين كما أخبر بذلك رسول الله صلى الله عليه وسلم .

أهمية إصلاح ذات البين

وحيث حرص الإسلام على وحدة المسلمين وأكد على أخوتهم وأمر بكل ما فيه تأليف لقلوبهم ونهى عن كل أسباب العداوة والبغضاء فقد أمر بالسعي وإصلاح ذات البين بين المتخاصمين وحث عليه وجعل درجته أفضل من درجة الصيام والصدقة والصلاة قال تعالى : ﴿ إِنَّمَا ٱلْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿١٠﴾ ﴾ [الحجرات ١٠] .

هدي الأنبياء والصالحين

وقد كان من هدي النبي صلى الله عليه وسلم السعي في الإصلاح بين الناس وكان يعرض الصلح على المتخاصمين وقد باشر الصلح بنفسه حين تنازع أهل قباء فندب أصحابه وقال : (**اذهبوا بنا**

نصلح بينهم) (رواه البخاري)وكان عمر بن الخطاب رضي الله عنه يوصي من يوليه ويقول : (ردوا الخصوم حتى يصطلحوا فإن فصل القضاء يحدث بين القوم الضغائن) ، وكذلك كان السلف رحمهم الله حريصين على هذا الخير ساعين فيه يقول الأوزاعي رحمه الله : (ما خطوة أحب إلى الله عز وجل من خطوة في إصلاح ذات البين) .

تفاخر المشايخ ورؤساء العشائر بهذا العمل

أيضا كان الرجال العظام والمشايخ وأصحاب الجاه في السابق من أفراد كل قبيلة يندبون أنفسهم له ويعتبرونه من تمام الشرف والسؤدد؛ يقول قائلهم وقد اشتهر بالإصلاح وحل النزاع حين نزل بقوم متخاصمين :

(أنا إلى حضرت الشر ينزال .... ومن تاه عن دربه ندله)

في هذا الزمان

هذا العمل الجليل الذي كان وظيفة الأنبياء والعلماء و الصالحين هذا العمل الذي كان عادة للمشائخ والرجال العظام هذا العمل الذي كان هدفا ومقصدا لكل صالح مصلح محب للخير بين الناس هذا العمل الذي يقطع النزاع وينهي العداوة والبغضاء ويجلب المودة والتآلف بين القلوب .

هذا العمل الجليل ما مدى أهميته لديك أخي القارئ ؟ هل تدرك فائدته ومميزاته في حل الخلافات ؟ وهل تحرص عليه في حل مشاكلك أم تبادر إلى المحاكم والقضاء في أي خصومة ؟ وهل تدرك ضرر رفع القضايا إلى المحاكم خاصة إذا كانت بين ذوي قربى أو ذوي هيئات من الناس ؟ وهل تراعي حق القرابة والجوار فتسعى أولا إلى الصلح ؟وهل تبادر إلى التدخل والإصلاح بين الناس إذا ما علمت بخصومة بينهم أم تتركهم لأهل الشر والإفساد والنميمة ؟وهل تشجع الناس عند حضور الخصومة إلى التصالح والوفاق ؟وهل تدرك كيفية الإصلاح بين المتخاصمين بالعدل ؟ وهل تراعي قواعد وآداب الإصلاح بين الناس؟ وهل تعرف أساليب وطرق ومهارات السعي بالإصلاح ؟

أسئلة كثيرة نثيرها لنبين مسيس حاجتنا لتعلِّم

(فن الإصلاح بين الناس)

خطة البحث

إذا شاركتني أخي القارئ أهمية الإصلاح وتلمست حاجتنا إليه وأردت القيام بهذا العمل الجليل خير قيام وبثقة تامة وخطوات ثابتة وحتى لا تخطئ وتسيء من حيث أردت الإصلاح فاستمر معنا واقرأ واطلع على ما يوفقنا الله إليه في هذا الموضوع واعلم أننا بحاجة إلى :

- أن نعرف المقصود بالإصلاح أو الوساطة وأهداف الإصلاح .
- أن نعرف طرق إنهاء الخصومات وحل النزاعات والتي منها الإصلاح والتراضي والفرق بينها و بين القضاء ولماذا يفضل على القضاء وينصح به .
- أن نعرف ميادين ومجالات هذا العمل ونميز القضايا التي يدخلها الصلح والقضايا التي لا يدخلها الصلح .
- أن نعرف متى يشرع الصلح ويستحب ومتى يحرم .
- أن نعرف شروط الصلح ومتى يعتبر صحيحا ومتى يعتبر فاسدا.
- أن نعرف الآداب فنحرص عليها والصفات فنتحلى بها والمهارات فنتقنها .

- أن نعرف خطوات السعي في الإصلاح ومراحله ومتطلبات كل مرحلة والتنبيهات المتعلقة بها :

١. عند العلم بالخصومة أو وقوعها وقبل البدء بالتدخل .

٢. عند البدء في السعي بالإصلاح والاتصال المبدئي بالخصوم .

٣. أثناء جلسات الإصلاح الانفرادية الأولى والثانية .

٤. أثناء الجلسات المشتركة .

٥. عند الاتفاق والتراضي والوصول إلى حل .

٦. وفي ختام الاتفاق والتصالح .

هذه هي الأساسيات وهذه هي خطة البحث والتفاصيل تباعا إن شاء الله تعالى .

تعريف الإصلاح بين الناس والوساطة

الإصلاح بين الناس والوساطة كلمتان متطابقتان في المعنى إلا أن الإصلاح مصطلح شرعي والوساطة مصطلح إداري قانوني وكل منهما يناسب أن يعرف به الآخر .

تعريف الإصلاح في كتب الشريعة :

(هو السعي والتوسط بين المتخاصمين لأجل رفع الخصومة والاختلاف عن طريق التراضي والمسالمة تجنبا لحدوث البغضاء والتشاحن وإيراث الضغائن) .

والإصلاح :

هو السعي بين الناس بغرض الإصلاح فينمي خيرا ويقول خيرا عكس النمام الذي يسعى بين الناس بغرض الإفساد .

الوساطة بتعريفها الإداري :

هي أسلوب من أساليب الحلول البديلة لفض النزاعات يقوم بها شخص محايد يهدف إلى مساعدة الأطراف المتنازعة للاجتماع والحوار وتقريب وجهات النظر وتقييمها لمحاولة التوصل إلى حل وسط يقبله الطرفان .

وتعريف آخر للوساطة :

قيام شخص محايد من أصحاب الخبـــرة والكفـــاءة والنزاهـــة بتوظيف مهاراته المستحدثة في إدارة المفاوضات من خلال مجموعة من الإجراءات السرية لمساعدة أطراف النزاع على تقريب وجهـــات نظرهم وتسوية نزاعاتهم بشكل ودي قائم على التوافـــق والتراضـــي بعيدا عن التقاضي .

وأيضا تعرف الوساطة :

بأنها مهمة تسهيل الاتصال بـــين الأفـــراد لإيجـــاد الحلـــول لنزاعاتهم .

ويبين القاضي إياس بن معاوية معنى الصلح بأنه التنازل من الطرفين عن بعض الحق لأجل الإصلاح : عن حبيب بن الشهيد قـــال كنت جالسا عند إياس بن معاوية فأتاه رجل فسأله مسألة فطول فـــيهم فقال إياس إن كنت تريد الفتيا فعليك بالحسن معلمي ومعلم أبـــي وان كنت تريد القضاء فعليك بعبد الملك ابن يعلى وان كنت تريد الصـــلح فعليك بحميد الطويل وتدري ما يقول لك يقول لك حط شـــيئا ويقـــول لصاحبك زده شيئا حتى نصلح بينكما وان كنت تريد الشـــغب فعليـــك بصالح السدوسي وتدري ما يقول لك يقول لك أجحد ما عليك ويقـــول لصاحبك ادَع ما ليس لك وادَع بينة غيبا .

سبل إنهاء النزاع والخصومات ولماذا يفضل الصلح على القضاء

اقصد من هذا الموضوع تعريف القارئ بطرق أفضل من القضاء في حل الخصومات ؛ فالقضاء كما هو معلوم من أهم الطرق لإنهاء الخصومة وقطع النزاع وتأدية الحقوق إلى أهلها في كثير من الحالات؛ ولكن هذا السبيل محصور في فئة القضاة ولا يسمح به إلا لهم وعددهم قليل وقضاياهم لا حصر لها ولا مجال للتطوع فيه أو المبادرات .

كما أن القضاء له أماكن معينة وإجراءات كثيرة وعلانية غير محببة التي بسببها قد يفضل المتخاصمين القطيعة أو الهجر وإبقاء الخصومة وتأجيل المصالحة أو أية سبل أخرى على رفع أمرهم إلى القضاء .

وكذلك كثيرا ما يكون رفع الخصومة إلى القضاء يزيد في القطيعة خاصة بين الأقارب أو الجيران قال عمر رضي الله عنه : (ردوا الخصوم حتى يصطلحوا فإن فصل القضاء يحدث بين القوم الضغائن) . كما أن القاضي لا يتدخل ولا ينظر في القضايا إلا بعد رفع الدعاوى من أحد الخصوم أما قبل ذلك فلا وكما هو معلوم ليس كل من تقع بينهم العداوات والخصومات يرفعونها إلى القضاء .

إذاً ما السبيل لإنهاء النزاع إذا لم يرفع الأمر إلى القضاء ؟

إذا حدثت خصومة أو عداوة بـــين أقاربـــك أو جيرانـــك أو أصدقاءك من حولك وخفت تفاقم الأمر واستفحال الخطب وساءك ما ترى وحرصت على تصفية القلوب و لم تكن قاضيا وأردت ســـبيلا للتدخل بستر ومراعاة لخصوصية البيوت والأشخاص فعليك بســـبيل المصلحين هذا السبيل الذي في متناول الجميع وليس محصور بأحـــد ولا يرد عنه راغب سواء كان قريبا أو جارا أو صديقا أو أيا كان .

فتستطيع التدخل بسرية ومراعاة للخصوصية مســـتعينا بـــالله وملحا له بالدعاء أن يوفقك لتسوية النزاع ويرزقك الإخـــلاص فـــي القول والعمل لوجهه تعالى متسلحا بالكلمة الطيبة والموعظة الحســـنة والنصيحة الصادقة فتلطف الأجواء وتصفي القلوب وتزيـــل أســـباب الخصام وتوفق بين الآراء حتى يكون الاتفاق ويحل الوفـــاق ويـــتم التراضي والوئام .

وهذا السبيل سبيل المصلحين له أثار أفضل على المتخاصمين في إنهاء الخصومة بالتراضي أفضل بكثير من القضاء في كثير مـــن الحالات وله إلزامية الحكم ونفوذه مثل حكـــم القاضـــي إذا اتفقـــوا وتراضوا بشرط بعد التصالح إذا كانت هنـــاك أيـــة اســـتحقاقات أن تصدق فقط من قبل القاضي .

آيات وأحاديث في فضل الإصلاح

- قال تعالى : ﴿ وَإِن طَآئِفَتَانِ مِنَ ٱلْمُؤْمِنِينَ ٱقْتَتَلُوا۟ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا ۖ فَإِنۢ بَغَتْ إِحْدَىٰهُمَا عَلَى ٱلْأُخْرَىٰ فَقَٰتِلُوا۟ ٱلَّتِى تَبْغِى حَتَّىٰ تَفِىٓءَ إِلَىٰٓ أَمْرِ ٱللَّهِ ۚ فَإِن فَآءَتْ فَأَصْلِحُوا۟ بَيْنَهُمَا بِٱلْعَدْلِ وَأَقْسِطُوٓا۟ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُقْسِطِينَ ﴾ [الحجرات: ٩]

- وقال تعالى :﴿ لَّا خَيْرَ فِى كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَىٰهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَٰحٍۭ بَيْنَ ٱلنَّاسِ ۚ وَمَن يَفْعَلْ ذَٰلِكَ ٱبْتِغَآءَ مَرْضَاتِ ٱللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا ﴾.[النساء: ١١٤]

- قال تعالى :﴿ وَٱلَّذِينَ يُمَسِّكُونَ بِٱلْكِتَٰبِ وَأَقَامُوا۟ ٱلصَّلَوٰةَ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ ٱلْمُصْلِحِينَ ﴿١٧٠﴾ ﴾.[الأعراف: ١٧٠] .

- وقال الرسول صلى الله عليه وسلم (ألا أخبركم بأفضل من درجة الصيام والصلاة والصدقة ؟ قالوا بلى ، قال : إصلاح ذات البين فإن فساد ذات البين هي الحالقة) رواه أبو داود والترمذي وقال حديث صحيح ، وللترمذي (لا أقول تحلق الشعر ولكن تحلق الدين) .

- وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (إن الله يحب سمح البيع، سمح الشراء ، سمح القضاء) .

- والمصطفى صلى الله عليه وسلم يقول : (اشفعوا تؤجروا) أخرجه البخاري ومسلم .
- ويقول صلى الله عليه وسلم : (كل سُلامى من الناس عليه صدقة كلَّ يوم تطلع فيه الشمس ، تعدل بين الاثنين صدقة) أي تصلح بينهما بالعدل · أخرجه البخاري ومسلم .
- ويقول رسول الله صلى الله عليه وسلم : (أفضل الصدقة إصلاح ذات البين) · أخرجه المنذري في الترغيب والترهيب وصححه الألباني .
- ويقول صلى الله عليه وسلم : (ما عمل ابن آدم شيئاً أفضل من الصلاة ، وصلاح ذات البين ، وخلقٍ حسن) ·
- والنبي صلى الله عليه وسلم يقول : (من نفس عن مسلم كربة من كرب الدنيا نفس الله عنه كربة من كُرب يوم القيامة ، ومن يسر على معسر يسّر الله عليه في الدنيا والآخرة ، ومن ستر مسلماً ستره الله في الدنيا والآخرة ، والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه) . رواه أبو داود وابن ماجه وقال الألباني حديث صحيح .

ميادين الإصلاح

ونماذج من إصلاح النبي صلى الله عليه وسلم

ميادين الإصلاح كثيرة وأينما كان الخلاف ندب الإصلاح سواء كانوا أزواجاً أو أقارب أو جيران أو أصدقاء أو قبائل وعشائر وسنذكر لكم أمثلة ونماذج من إصلاح النبي قدوتنا عليه الصلاة والسلام فكان صلحه :

١. في الأفراد والجماعات :

عَنْ سَهْلِ بْنِ سَعْدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ أَهْلَ قُبَاءٍ اقْتَتَلُوا حَتَّى تَرَامَوْا بِالْحِجَارَةِ فَأُخْبِرَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِذَلِكَ فَقَالَ : (اذْهَبُوا بِنَا نُصْلِحُ بَيْنَهُمْ) رواه البخاري .

٢. في الأزواج والزوجات والأقارب والأرحام :

جَاءَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَيْتَ فَاطِمَةَ فَلَمْ يَجِدْ عَلِيًّا فِي الْبَيْتِ فَقَالَ : (أَيْنَ ابْنُ عَمِّك ؟ قَالَتْ: كَانَ بَيْنِي وَبَيْنَهُ شَيْءٌ فَغَاضَبَنِي فَخَرَجَ فَلَمْ يَقِلْ عِنْدِي ، فَقَالَ : رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِإِنْسَانٍ: انْظُرْ أَيْنَ هُوَ فَجَاءَ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ هُوَ فِي الْمَسْجِدِ رَاقِدٌ، فَجَاءَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ مُضْطَجِعٌ قَدْ سَقَطَ رِدَاؤُهُ عَنْ شِقِّهِ وَأَصَابَهُ تُرَابٌ فَجَعَلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

يَمْسَحُهُ عَنْهُ وَيَقُولُ: قُمْ أَبَا تُرَابٍ، قُمْ أَبَــا تُــرَابٍ) رواه البخــاري . ومهمته الساعي في هذا الميدان وصل قطع الرحم بإزالــة الخــلاف وإعادة الالتحام والمودة بين الأسر المتناحرة .

٣- **بين المتداينين :**

عن كَعْبِ بن مالك أَنَّه تَقَاضَى ابْنَ أَبِي حَدْرَدٍ دَيْنًا كَانَ لَهُ عَلَيْهِ فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَــلَّمَ فِــي الْمَسْــجِدِ فَارْتَفَعَــتْ أَصْوَاتُهُمَا حَتَّى سَمِعَهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ فِي بَيْتِهِ فَخَرَجَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَيْهِمَا حَتَّــى كَشَــفَ سِــجْفَ حُجْرَتِهِ فَنَادَى كَعْبَ بْنَ مَالِكٍ فَقَالَ : يَا كَعْبُ فَقَالَ : لَبَّيْكَ يَــا رَسُــولَ اللَّه، فَأَشَارَ بِيَدِهِ أَنْ ضَعْ الشَّطْرَ فَقَالَ كَعْبٌ: قَدْ فَعَلْتُ يَا رَسُولَ اللَّــهِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : قُمْ فَاقْضِه) رواه البخــاري . ومثاله في هذا الميدان التدخل لحل مشكلات الديون، والتوفيــق بــين الأطراف بإيجاد حلول عادلة ومرضية للطرفين .

٤- **في القبائل والطوائف :**

مر رجل من اليهود بملأ من الأوس والخزرج ، فساءه ما هم عليه من الاتفاق والأُلفة، فبعث رجلاً معه وأمره أن يجلس بينهم ويذكرهم ما كان من حروبهم يوم بُعاث وتلك الحروب ، ففعل، فلم يزل ذلك دأبه حتى حميت نفوسُ القوم وغضب بعضهم على بعض،

وتثاوروا، ونادوا بشعارهم ، وطلبوا أسلحتهم ، وتواعدوا إلى الحرة، فبلغ ذلك النبي صلى الله عليه وسلم فأتاهم فجعل يُسكنهم ويقول: (أبدعوى الجاهلية وأنا بين أظهركم ؟) وتلا عليهم: ﴿ وَٱعْتَصِمُوا۟ بِحَبْلِ ٱللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا۟ ۚ وَٱذْكُرُوا۟ نِعْمَتَ ٱللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنتُمْ أَعْدَآءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُم بِنِعْمَتِهِۦٓ إِخْوَٰنًا وَكُنتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِّنَ ٱلنَّارِ فَأَنقَذَكُم مِّنْهَا ۗ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ ٱللَّهُ لَكُمْ ءَايَٰتِهِۦ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ ﴾ [آل عمران: ١٠٣] . فندموا على ما كان منهم ،واصطلحوا وتعانقوا وألقوا السلاح رضي الله عنهم جميعاً ٠ ومجاله حل القضايا القبلية المستعصية .

٥- في الأموال والدماء وفي النزاع والخصومات :

عن عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قالت : سَمِع رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ صَوْتَ خُصُومٍ بِالْبَابِ عَالِيَةٍ أَصْوَاتُهُمَ ، وَإِذَا أَحَدُهُمَا يَسْتَوْضِعُ الآخَرَ وَيَسْتَرْفِقُهُ فِي شَيْءٍ وَهُوَ يَقُولُ: وَاللَّهِ لا أَفْعَلُ فَخَرَجَ عَلَيْهِمَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : فَقَالَ (أَيْنَ الْمُتَأَلِّي عَلَى اللَّهِ لا يَفْعَلُ الْمَعْرُوفَ ؟ فَقَالَ : أَنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ ، فَلَهُ أَيُّ ذَلِكَ أَحَبَّ) رواه البخاري ومسلم . ومثاله في زماننا فض المنازعات في قضايا الأموال ، والأراضي ، والعقارات ، والتعديات، والقضايا الزوجية، والأسرية ، وغيرها .

قضايا يشرع فيها الإصلاح وقضايا يمتنع فيها الإصلاح

يجب أن تتعرف يا من تريد الإصلاح بين الناس على الحالات التي يشرع الإصلاح فيها والحالات التي لا ينبغي الإصلاح فيها :

حالات يشرع ويستحب السعي في الإصلاح فيها بين الناس :

- إذا كان المتخاصمون أقارباً أو جيران أو من ذوي الهيئات والفضل .
- إذا كانت الخصومة في أمر بسيط ولكن استفحل وتوسع مع طول الخصام وسعي أهل الشر والفساد .
- إذا أشكل الحق على القاضي ولم يتبين المصيب من المخطئ منها وتقاربت الحجتان .
- إذا كان صاحب الحق غنيا والذي عليه الحق ضعيفا معسرا فيتنازل الغني صلحا عن بعض حقه .
- إذا طال الخصام في أمر وانقطعت الاتصالات والعلاقات وكثر التشعيب فيه .
- إذا وقعت العداوة بين الأطراف وحدثت القطيعة وتجاهل كل طرف الآخر وهجره .

- إذا كانت الخصومة بين فئات كبيرة من الناس كالقبائل والعشائر وخشي من فصل القضاء تعاظم المشكلة .
- إذا علم أن القضاء أو الحكم القضائي بغير الإصلاح لا ينهي الإشكال ولا يعود بفائدة على الخصوم .

حالات يمتنع فيها الإصلاح بين الخصوم :

- يحرم الصلح إذا كان في حق من حقوق الله أو مما لا يجوز الاعتياض فيه كالحدود مثل الزنا واللواط والسرقة فإذا وقعت خصومة في مثل هذه القضايا فلا يجوز الإصلاح فيها أو الشفاعة ولا يجوز التنازل لأنها حق من حقوق الله ولا يملك احد إسقاط هذا الحق، أما حقوق العباد فهي تقبل الصلح بالإسقاط أو المعاوضة عليها .
- وكذلك يمتنع الصلح إذا تبين أن احد الخصوم ظالم ومعتد في خصومته وأن قصده الإضرار بالآخرين ونهب حقوقهم ؛ فعندئذ يحرم السعي في الصلح إلا أن يراد نصحح وتخويف بالله فإن أبى فيجب أن يردع عن فعله ويعاقب ؛ لأن الصلح تنازل من الطرفين وتجاوز عن بعض الحق فإذا أعطي الظالم وتنازل له المظلوم عن بعض حقه وهو مبطل نكون قد أعنا الظالم على

المظلوم وكافأناه على ظلمه وكان في هذا الصلح سبيلا للتحايل لأخذ حقوق الناس بغير وجه حق .

بعض شروط الصلح بين المتخاصمين

١. أن لا يشترط في الصلح إذا تم شرط مخالف لحكم الله فان كـــان مخالفا لحكم الله فانه لا يجوز لقوله صلى الله عليه وسلم: (أيما شرط ليس في كتاب الله فهو باطل ، وإن كان مائة شرط) رواه البخاري ولا يتضمن شيئا محرما كأن يكون تحليل ما حـــرم الله أو تحريم ما أحل الله كما قال رسول الله صلى الله عليه وســـلم : (الصلح جائز بين المسلمين إلا صلحا حـــرم حـــلالا أو أحـــل حراما) حديث حسن صحيح رواه أبو داود والترمذي .

٢. أن يكون الصلح قد تم بتراض من الجانبين المتخاصمين لقولـــه صلى الله عليه وسلم : (لا يحل مال امرئ مسلم إلا بطيب نفس منه) رواه النووي في المجموع شرح المهذب .

٣. أن يكون الحق المتنازع فيه من حقـــوق العبـــاد التـــي يجـــوز الاعتياض عنها . مثل الأموال والديون والدماء .

الأهداف العامة لمريد الإصلاح والثمار المرجوة

إصلاح ذات البين له أهداف ماتعة ، وثمار يانعة ، ومن أهمهما قدراً، وأبعدها منزلة ما يلي :

١ – طلب الأجر والثواب من الله تعالى قال تعالى : ﴿ لَّا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ ..... ﴾ [النساء: ١١٤].

٢ – تحقيق مبدأ التعاون على البر الذي أمر به رب العالمين قال تعالى ﴿ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ .... ﴾ [المائدة: ٢] .

٣ – تحقيق مفهوم الأخوة والحرص على توثيق روابط المودة ، وإعادة جسور المحبة قال تعالى : ﴿ وَاعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا ...... ﴾ [آل عمران: ١٠٣] .

٤ – الحرص على تماسك المجتمع ، وبث عبير الألفة ، وعبق الرحمة ، وأريج التسامح ٠

٥ - بذل النصح ، وإسداء التوجيه للبيوت المسلمة بتقوى الله تعـالى، والمحافظة على صلة الرحم ، ومراعاة حقوق القرابة، واحترام مكانة الجار، وتعميق روح التآخي ·

٦ - السعي في الستر على المسلمين قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (من ستر على مسلم ستر الله عليه في الدنيا والآخرة) حديث صحيح رواه أبو داود وابن ماجه ·

٧ - الحرص على إقالة عثرات العاثرين .

٨ - إحياء هذه السنة الجميلة ، بل الأمر الإلهي في نفوس أهل الخير ، وطلبة العلم ، ومحبي الإصلاح .

٩ - الدعاء الجميل ، والثناء الكبير ، حيث ارتفعت أيدي الناس بالدعاء ، ولاسيما من حُلّت له قضية ، أو نفست عنه كربة ، أو قدمت له مساعدة ، فما أحسن أن ينام الإنسان ملء عينيه والأكف ترتفع في جنح الليل تدعو له ، وتترضى عنه ، وتثني عليه ·

١٠ - التمكن من وصل حبال المودة ، وإقامة جسور المحبة بين بيوت كثيرة كان الشقاق يدب في أوصالها ، ويتسلل إلى أعماقها ، وأضرمت فيها نيران الفرقة ، وأُرسلت عليها ريح الخصومة .

آداب وصفات الساعي المصلح والوسيط

- أن يستشعر أنها عبادة يقوم بها استجابة لأمر الله (وأصلحوا ذات بينكم) [الأنفال :١]ومخلصا له وطلبا لمرضاته (ومن يفعل ذلك ابتغاء مرضاة الله فسوف نؤتيه أجرا عظيما) [النساء: ١١٤] ومحتسبا الأجر من الله إن الله لا يضيع اجر المصلحين .

- أن يكون ذا خلق ودين محافظاً على نفسه من الوقوع في المحرمات أو المجاهرة فيها تقياً متصفاً بالأخلاق الكريمة مبتعدا عن الأخلاق السيئة لا يغتاب ولا ينم لأن الغيبة والنميمة إفساد والإفساد والإصلاح لا يجتمعان .

- أن يتصف بروح المبادرة والحرص على نشر الخير من تلقاء نفسه وعدم انتظار دعوة للتوسط ، وليكن قدوته رسول الله صلى الله عليه وسلم حين علم بخصومة بين أهالي قباء قال : (اذهبوا بنا نصلح بينهم) رواه البخاري.

- أن يتحلى بالحلم وسعة البال والصبر والتأني وعدم العجلة ؛ لأنه سيدخل بين أطراف متخاصمين والخصومة مظنة الظلم والاعتداء وطيش العقل وفلتان اللسان وليعلم أن مهمته مرهقة فليوطن نفسه على التحمل وسعة الصدر ولين الجانب ومقابلة

الإساءة بالإحسان واحتمال ما يصدر من سفه وتطاول وترديد كلام .

- أن يكون ذا علم شرعي عالم بما يحل ويحرم والشروط والأحكام خاصة في مجال الخصومة .
- أن يكون خبيرا في مجال النزاع عالما بالوقائع محيطا بالقضية وملابساتها باحثا عن مسبباتها عارفا بطرق معالجة المشكلات ووضع الحلول والتسويات العادلة المقترحة سواء كانت في مجال المشاكل الزوجية أو العقار أو الديون .
- أن يكون لطيفاً مع الناس وأن يحرص على استعمال الأسلوب الحسن والحكمة والبصيرة. والبعد عن العبارات الجارحة حتى مع العصاة فالتوبيخ والتعيير بالذنب مذموم والقصد من التلطف هو إصلاح العوج ، وسد الخلل ، وبيان الصواب و القيام بواجب الإصلاح من غير أذى .
- أن يكون المصلح محايدا وهذه من أهم الصفات وأكثرها تأثيرا في عملية الإصلاح لذا وجب أن يحرص على أن ينظر إليه الطرفان بوصفه شخص محايد لا يميل مع أيهما حتى لو كان احدهما قريبا أو صديقا أو ذا علاقة معه وإذا كانت لك علاقة مع احدهما فيجب أن يوضح من البداية أن هذه العلاقة لا دخل

لها ولا تأثير في هذا النزاع ويجب أن تسعى إلى ترسيخ هــذا المفهوم لان الميل يفقدك الفاعلية والقدرة على الإقناع والتأثير. ولقد قامت مجموعة من علماء النفس بإجراء دراســة حــول تأثير الوسيط المحايد في عملية الوساطة وكان من بين النقــاط التي تعرضت لها المجموعة (ذلك الأثر الكبير الذي يمكن أن يحدث إن نظر احد الأطراف إلى الوسيط بوصفه غير محايد).

- أن يتحرى العدل قال تعالى : ﴿ فَأَصۡلِحُواْ بَيۡنَهُمَا بِٱلۡعَدۡلِ وَأَقۡسِطُوٓاْۖ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلۡمُقۡسِطِينَ ﴾ [الحجرات: ٩] وذلك لأن كثيرا من الناس لا يعتمد العدل في الصلح بل يصلح صلحا جائرا ظالما فيصلح بين القادر المعتدي والخصم الضعيف المظلوم بما يرضى به القادر صاحب الجاه ويكون له فيه الحظ ويكون الإغماض و الحيف على الضعيف ويظن انه بهذا قد أصلح .
- المحافظة على أسرار المتخاصمين : فذلك من الأخلاق التــي يجب على المصلح أن يأخذ بها ، وألاّ يسمح لنفســه بــالتفريط في شأنها أما إذا احتاج إلى إفشاء شيء من ذلك لمــن يعنيــه الأمر ، أو لمن يمكن الإفادة من رأيــه فــذلك داخــل فــي الإصلاح ؛ يقول الإمام العالم الفضيل بن عياض في أهميــة الستر : « المؤمن يستر وينصح والفاجر يهتك ويفضح ».

المهارات التي يحتاجها المصلح

- مهارات ممتازة في التواصل مع الآخرين .
- القدرة على الإقناع والتأثير على الآخرين .
- مهارات في التعامل مع الناس بمختلف فئاتهم ومستوياتهم .
- مهارة الاستماع والإنصات .
- مهارات في تقديم النصيحة والمشورة .
- مهارة حل المشكلات والإبداع في إيجاد الحلول والتسـويات المقترحة .

خطوات السعي في الإصلاح

ومراحله ومتطلبات كل مرحلة والتنبيهات المتعلقة بها :

أولا : قواعد وأساسيات عند العلم بالخصومة وقبل البدء بالسعي في الإصلاح بين الناس :

- **العلم المتيقن بوقوع الخصومة :**

لابد على الراغب في الإصلاح بين الخصوم أن يكون ذا علم متيقن بوقوع الخصومة .

- **التصور العام للقضية :**

فلا بد للمصلح إذا أراد الدخول في قضية ما – أن يكون على تصور عام لها ؛ إذ كيف يدخل في مجاهل ، ومفاوز لا يدرك غورها، ولا يسبر مسالكها ؟ . فلا بد – إذاً – من تصور القضية ، ومعرفة أطرافها ، وأحوال أصحابها ، وما يكتنفها من غموض ، وظروف ومن ثم ينظر في إمكانية الدخول فيها وهي الخطوة التالية .

- **النظر في إمكان الدخول في القضية :**

فإذا تصور المصلح القضية تصورا عاما نظر في إمكان الدخول فيها ، وجدوى السعي في حلها . وقد يحتاج إلى الاستشارة

والاستخارة ؛ فربما تكون القضية فوق طاقته ، وربما يكون دخولـــه فيها كعدمه ، بل ربما لحقه ضرر دون أدنى فائدة . ومن هنـــا كـــان التحري ، والتروي ، وحسن النظر متحتماً قبل الدخول في القضية .

- **ألاّ تدخل في قضية بشرط النجاح :**

بل عليك – أيها المصلح – بذل الوسع ، واستنفاد الطاقة ، ثـــم بعد ذلك وطّن نفسك على أن محاولاتك ربما لا تفلح ؛ فلا يكبر عليك ذلك ، وأعلم بأنك مأجور مثاب ، وليس من شرط الإصـــلاح إدراك النجاح ، ولـــيكنْ شـــعارك ﴿ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا ٱلْإِصْلَٰحَ مَا ٱسْتَطَعْتُۚ وَمَا تَوْفِيقِىٓ إِلَّا بِٱللَّهِۚ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ﴿٨٨﴾ ﴾ [هود: ٨٨] .

- **الدعاء وسؤال الله التوفيق :**

فمهما بلغ الإنسان من الكياسة والفطنة ، والسياسة ، وحســـن التصرف – فإنه لا يستغني عن توفيق الله ولطفه ، وإعانته ؛ فليلجـــأ المصلح إلى ربه وليسأله التوفيق ، والتسديد ، واللطف ، فإنه – عـــز وجل – يجيب من دعاه ، ويعين من اســـتعان بـــه ﴿ وَقَالَ رَبُّكُمُ ٱدْعُونِىٓ أَسْتَجِبْ لَكُمْۚ ﴾ [غافر: ٦٠] .

- **اختيار الوقت المناسب للصلح وعدم العجلة :**

يجب اختيار الوقت المناسب للصلح بين المتخاصــمين حتــى يؤتي الصلح ثماره ويكون أوقع في النفوس وأحيانا يفضل أن لا تبــدأ بالإصلاح حتى تبرد القضية ويخف حدة النزاع وينطفئ نار الغضب ثم بعد ذلك تصلح بينهما لكن إذا أبيت إلا التــدخل فعليــك بتهدئــة النفوس وجبر الخواطر ونزع فتيل الغضب أولا .

- **التدرج في عرض الصلح :**

أن يكون الحديث والسعي على مراحل متدرجة وجرعات، تبدأ خفيفة، ثم تكثف بعد ذلك ، فيستحسن التمهيــد للموضــوع، وجــس النبض، ثم المعاودة بعد مدة من الزمن ، ثم يكثف الجهد بعــد ذلــك؛ ويتأكد التدرج في القضايا المستعصية و الخصوم المتعنتين.

- **الحذر من اليأس :**

فربما حاولت المحاولة الأولى ، وبذلت وســعك فــي معالجــة المشكلة فأخفقت ؛ فإن كنت قصير النَّفَس ، ضيق الصدر أيست مــن العلاج ، وتركت المحاولة إلى غير رجعة . أما إذا أخــذت بسياســة النفس الطويل ، وتدرّجت في مراحل العلاج مرحلة مرحلة أوشكت أن تصل إلى مبتغاك .

- **سلوك مسلك النجوى والمسارّة :**

إن من الخير في باب الإصلاح بين الناس أن يسلك به المصلح مسلك النجوى والمسارّة فإن من الناس من يصر على أن تكون المبادرة من خصمه وآخر يتأذى من نشر مشاكله أمام الناس ومن المعلوم أنه كلما ضاق نطاق الخلاف كان من السهل القضاء عليه فلذلك تفضل النجوى في الإصلاح قال تعالى ﴿ لَّا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ ﴾ [النساء: ١١٤] .

- **الوضوح والصراحة :**

والمقصود بالصراحة ألاّ يساير أحداً من الخصمين على باطل، وألاّ يَعِدَ أحداً منهما وعداً وهو غير قادر على إنفاذه ، إلى غير ذلك مما يستلزم الوضوح والصدق. وليس من شرط ذلك أن يشتد المصلح، أو أن يواجه الخصوم بما يكرهون بحجة أنه صريح ، بل يحرص على أن تكون صراحته مغلفة بالأدب واللباقة ، وأن تكون كلماته خفيفة؛ كما لا ينافي الصراحةَ تنميةُ الخير، واستعمال المعاريض ، والعبارات الواسعة التي تُصلح وتقرب كما ستقرأ في النقطة التالية .

- **جواز الكذب لأجل الإصلاح :**

أذن الشارع للمصلح بنوع من الكذب في العبارات وفي الأمور التي توفق وتقرب وتخفف من شدة العداوة وتحببهم إلى بعض قال صلى الله عليه وسلم (ليس الكذاب الذي يصلح بين الناس فينمي خيرا أو يقول خيرا) رواه البخاري . ومن أمثلة ذلك أن يحاول المصلح تبرير أعمال كل من المتخاصمين وأقوالهما بما يحقق التقارب ، ويزيل أسباب الشقاق والخلاف ، وأحيانا ينفي بعض أقوالهما السيئة فيما بينهما ، وينسب إلى كل منهما من الأقوال الحسنة في حق صاحبه مما لم يقله مثل أن يقول : فلان يسلم عليك ويحبك، وما يقول فيك إلا خيرا ونحو ذلك .

- **أهمية مراعاة الخواطر وتهدئة النفوس :**

ويندرج تحت ذلك أمور كثيرة ، وربما كان بعضها صغيراً، لكنه قد يغير مسار القضية تماماً ، فيدخل تحتَ ذلك تجنبُ بعضِ الكلمات الجافية المثيرة ، واستعمالُ العبارات اللائقة الجميلة التي تبهج النفس ، وتشرح الصدر .

ويدخل في ذلك اللمسةُ الحانيةُ ، والبسمةُ الصادقة ، ويدخل فيه استثارة النخوة ، وتحريك العاطفة ، بل قد يدخل فيه العتب والغضب إذا كان ذلك في محله ، وممن يليق منه ذلك . ويدخل في ذلك

مراعاة العادات ، وفهم الطبائع والنفسيات . فهذه الأمور، وما جرى مجراها من جملة ما يحتاجه المصلح .

- **الرفع من قيمة المتخاصمين :**

وذلك بإنزالهم منازلهم ، ومناداتهم بأحب أسمائهم إليهم ، والحذر من انتقاصهم ، أو الحطّ من أقدارهم .

- **الحذر من الوقيعة بأحد الخصمين عند الآخر :**

حتى لو كان ذلك مجاملة ومسايرة لخصمه فهذا منافي لما يجب على المصلح أن يتصف به وهو ضرب من الغيبة المحرمة، ولأنهما ربما اصطلحا، فأخبر كل واحد منهما بما قلته في صاحبه؛ فتحصل على الضرر من غير ما فائدة ، وقديماً قيل: كم صاحبٍ عاديتَه في صاحبٍ............... فتصالحا وبقيتَ في الأعداء

- **في كل الخطوات عليك دائما بالوعظ والنصيحة وتذكير الخصوم بالعاقبة :**

فيحسن بالمصلح أن يُذكِّر الأطراف المتخاصمة بالعاقبة؛ فيذكرهم بعاقبة الخصومة، وما تجلبه من الشقاق ، وتوارث العداوات، واشتغال القلوب، وغفلتها عن مصالحها . ويذكرهم كذلك بالعاقبة الحميدة للصلح في الدنيا والآخرة ، ويسوق لهم الآثار الواردة في ذلك كقوله تعالى – : ﴿ وَأَن تَعۡفُوٓاْ أَقۡرَبُ لِلتَّقۡوَىٰۚ ﴾ [البقرة: ٢٣٧]

وكقوله : ﴿ وَٱلۡعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِۗ ﴾ [آل عمران: ١٣٤] وكقوله : ﴿ فَمَنۡ عَفَا وَأَصۡلَحَ فَأَجۡرُهُۥ عَلَى ٱللَّهِۚ ﴾ [الشورى: ٤٠] . ويسوق لهم قصصاً لأناس عفوا ، فحصل لهم من العز ، والخير ما حصل ... فذلك يبعث النفوس إلى الإقصار عن التمادي في الخصام . ولا بأس بالإطالة في النصح والوعظ والإكثار من ذكر الآيات والأحاديث إذا دعت الحاجة .

- **عليك بحسن الاستماع :**

لأن كلَّ طرف من الأطراف يزعم أنه على حق ، وأن صاحبه على باطل ؛ فيحتاج كلٌّ واحد منهما إلى مَنْ يَستمع إليه ، ويرفق به، ويأخذ ويعطي معه . بل إن بعض الخصوم يكفيه أن يفرغ ما في نفسه من غيظ ، أو كلام ؛ فيشعر بعد ذلك بالراحة ، ويكون مستعداً لما يُراد منه .

- **أهمية تحديد المشكلة بدقة :**

فلا تعتمد إلا على الحقائق الثابتة لا على العواطف والتخمينات والآراء والإشاعات أو المشاعر فهذه رغم أنها أشياء مؤثرة في القضية إلا أنها تعتبر ثانوية للمشكلة في حد ذاتها وعرضه للإنكار والرفض أما الحقائق فمن الصعب الجدل بشأنها .

- **ضرورة معرفة الأسباب الحقيقية للخصام :**

يجب أن تضع في الحسبان دائما أن السبيل إلى الإصلاح بين المتخاصمين وإنهائه تماما هو معرفة الأسباب الحقيقية التي أدت إلى نشوب الخصام فان استطعت أن تعرفها وتعالجها بشكل يرضي الطرفين كان ما بقي سهل وتضمن بذلك أن يدوم الصلح بينهما أما إذا قمت فقط بوعظهم ونصحهم والإلحاح عليهم بجاهك فقد يستجيبون لك حياءاً ويتصالحون صلحا صورياً ثم ما يلبث أن يرجع الخصام مثل ما كان وأشد .

ومما يجدر التنبيه إليه أن أطراف النزاع قد يجدون صعوبة في تقديم المعلومات أو إيضاح الأسباب الحقيقية التي ليست في صالحهم. فعليك اكتشافها بنفسك واختبار المعلومات المقدمة لك بطريقتك .

- **التنبه إلى المعوقات والصعوبات والاستعداد لها :**

لا يكن في ظنك أن سبيل الإصلاح بين الناس ممهد ومتيسر لكل مصلح وأنه سيستجاب لك في كل ما تطلبه وتنصح به بل عليك أن تعود نفسك وتوطنها على مواجهة الصعوبات والعقبات والمعوقات الكثيرة والتي منها على سبيل مثال لا الحصر : تعنت الخصوم أو احدهما وعدم تنازلهم أو تقبلهم للإصلاح أو عدم تجاوب الخصمين أو أحدهما في إبداء الأسباب الحقيقة للنزاع أو ، أو عدم الحضور

لمحاولة تقريب وجهات النظر بينهما · أو تدخل الأقارب أو المعارف بين المتخاصمين بحسن أو بسوء نية ؛ أو محاولة الخـــداع والكـــذب والخلط في الدعاوى ·

- **ضرورة الحياد والاستقلالية :**

في تعاملك مع الأطراف والتنبه إلى محاولات أطراف الخصومة لجرك كي تنحاز إلى جانبه وتبني موقفه والدفاع عنه ؛ حافظ دائمـــا على استقلالك وابق محايدا وحافظ على مسافة واحدة معهم حتى لا تفقد قدرتك على التأثير والإقناع .

- **التنبه إلى اختلاف أحوال الناس في تعاملهم عند النزاع والخصومة :**

فمنهم المتعنت الصلب ومنهم اللين السهل ومنهم الصادق ومنهم الكاذب ومنهم من يتأثر بالمواعظ والأحاديث وثواب الآخرة ومـــنهم من تؤثر فيه المصالح الدنيوية أو المال أو الإكرام والتقدير وهكـــذا فيجب على المصلح مراعاة ذلك ومعاملة كل خصم بما يؤثر فيه .

- **عليكم بالمتابعة حتى النهاية :**

لحل النزاع ، وعدم تركه معلقا ، فتتـــرك للشـــيطان الفرصـــة الذهبية ليعيد الخلاف والنزاع فتذهب الجهود سدى .

وأخيرا قد تحتاج إلى تطبيق كل خطوة من خطوات السعي في الإصلاح والى تجريب كل وسيلة وقد لا تحتاج إلا إلى نصيحة وكلمة طيبة فقط كل ذلك يعتمد على توفيق الله ثم تقبل الخصوم واستعدادهم للصلح والى طبيعة المشكلة .

ثانيا : عند البدء في الإصلاح والاتصال المبدئي بالأطراف والاجتماع بهم :

- **التأكد من تعاملك فقط مع الخصوم المعنيين بالقضية :**

أو موكلين بمهمة التفاوض وان يكونوا كاملي الأهلية لان التصالح مع الصغير أو المجنون أو السكران لا يقبل ويجب كذلك التأكد من صحة وكالة الوكيل،وأن يكون ذا علم متيقن بهم حتى لا يقع في الخطأ فيعقد الصلح مع شخص فضولي لا دخل له فيكون وجود الصلح كعدمه .

- **تحييد وإبعاد كل من لا يريد الإصلاح أو يقف حائلا دونه :**

أن تحرص على إبعاد كل من ظهر منه لدد وتشغيب في الخصومة ممن لا أهمية لوجوده إذ لا يحل إدخال اللدد على المسلمين.

- **الاستعانة بمن يفيد ويرغب في إنهاء النزاع :**

سواء من أقارب الأطراف ، أو من أصدقائهم ، أو معارفهم ، أو من له تأثير عليهم . ويُراعى في ذلك أن يكون أولئك من ذوي الرأي والبصيرة والحكمة خاصة من عرف حرصه ورغبته في الإصلاح وحسنت نيتهم وصدق حالهم .

- **ينبغي استقبال الخصوم بالبشاشة واللين :**

ومحاولة التخفيف من حدة غضبهم ، والتغاضي عن الإساءات التي قد تحصل من بعضهم وإتباع الطرق الصحيحة في مناقشتهم وذلك باختيار الآيات والأحاديث المناسبة ،والكلمات التوجيهية .

- **تقييم الشخصيات :**

ويقوم المصلح في هذا الاتصال المبدئي بمعرفة شخصيات الخصوم ونفسياتهم فإن شعر بأن كل طرف يتعامل مع الحقائق ويحترم الطرف الآخر ؛ فهذا يعني أن هناك فرصة جيدة للتوصل إلى صلح سريع أما إن ركز كل طرف جهده على النيل من الطرف الآخر فهذا يعني أن المصلح سيبذل جهدا مضنيا في مهمته .

- **خطة وأهداف الإجراءات العملية :** التي ينبغي أن تسعى إلى تحقيقها حتى تصل إلى هدفك الأساسي وهو الإصلاح بين الخصوم :

١- إعادة الحوار بين الطرفين خاصة أن كثيراً من الخصومات يحصل فيها قطيعة وهجر وانعدام التواصل وبالتالي سوء الفهم للمواقف .

٢- إقناعهما بضرورة التوصل إلى حل وسط مرضي وتوضيح أن ذلك هو سبيل الإصلاح أن يخرج الجميع متصالحين ومحققين مكاسب من اتفاقهم والتأكيد على أن أساس الصلح وقاعدته هو تنازل من الطرفين عن بعض حقوقهما حفاظا على بقاء حبل المودة وإزالة لأسباب العداوة والضغينة .

٣- السماح لهما بتفريغ كل المشاعر السلبية في منتهى السرية . وإبداء المصلح شيئا من التعاطف مع كلا الطرفين بهدف تضميد الجراح وتهدئة النفوس وجبر الخواطر .

٤- دفع الجانبين إلى التركيز على القضايا والحقائق بدلا من العواطف والأقاويل والإشاعات .

٥- حمل الطرفين على التركيز على المصالح المتبادلة والأهداف المشتركة والعلاقات الوثيقة والتركيز على نقاط الاتفاق بدلا من الصراعات .

٦- إقناع الطرفين بان عملية الإصلاح ذات أهمية وستتجح في فض النزاع وقطع الخصومة إضافة إلى إزالة الضغينة والعداوة و عودة العلاقات السابقة الحميمة .

٧- حمل الطرفين على التقدم بحلول مقترحة للنزاع يرضي بها الطرفان وتقريب وجهات النظر وإيجاد مربع اتفاق بين الخصوم (مربع الاتفاق سوف يتم بيانه لاحقا) .

٨- إقناع الطرفين بأن الطرف الآخر يمكنه أن يرضى ويتواءم مع الاتفاق النهائي .

ثالثا : أولى الجلسات الانفرادية :

- **الانفراد بكل طرف على حدة :**

فاللقاء الفردي بكل واحد من الأطراف ربما يحسن في بعـــض الحالات؛ حتى لا يحصل الصراع والعراك في بداية الأمر ؛ فيتعـــذر الإصلاح. فإذا حصل اللقاء الفردي كان ذلك سبباً لأن يقف المُصْـــلِحُ على حقيقة الأمر ، وما يريده كل طرف من الآخر .

- **اختيار المكان المناسب لهذه الجلسات :**

حيث إن مكان الخصوم أحياناً لا يناسب للسعي في الصلح فيها لما يحيط بهم من ظروف اجتماعية وأقارب ، أو ذوي نيات سيئة أو كاره للإصلاح لذلك يمكن الترتيب ومتابعة الخصوم والحديث إلـــيهم في غير مقر إقامتهم .

- **من أهداف هذه الجلسات :**

من أهداف الجلسات الانفرادية بين المتخاصمين إعطاء فرصة للاستماع للخصم ومراعاة مشاعره والتخفيف منها وإبداء التعـــاطف مع كلا الطرفين وتليين قلبيهما إلى قبول الصلح مع الثناء على لسان أحدهما للآخر . ومحاولة المصلح تبرير أعمال كل من المتخاصمين وأقوالهما بما يحقق التقارب ، ويزيل أســـباب الشـــقاق والخـــلاف ،

وأحيانا ينفي بعض أقوالهما السيئة فيما بينهما ، وينسب إلى كل منهما من الأقوال الحسنة في حق صاحبه مما لم يقله مثل أن يقول : فـــلان يسلم عليك ويحبك ، وما يقول فيك إلا خيرا ونحو ذلك .

- **عليك بحسن الاستماع وأكررها للتأكيد ولأهميتها في هذه المرحلة بالذات :**

لأن كلَّ طرف من الأطراف يزعم أنه على حق ، وأن صاحبه على باطل ؛ فيحتاج كلٌّ واحد منهما إلى مَنْ يَستمع إليه ، ويرفق به، ويأخذ ويعطي معه . بل إن بعض الخصوم يكفيه أن يفرغ مـــا فـــي نفسه من غيظ، أو كلام ؛ فيشعر بعد ذلك بالراحة ، ويكون مســـتعداً لما يُراد منه .

- **ينبغي أن يطرح المصلح الأسئلة التالية أو أية أسئلة أخرى تساعد على فهم قضية النزاع وتصورها تصورا كاملا لإيجاد الحل المناسب والعادل لهما :**

١- ما هي قضية النزاع وكيف نشب النزاع بين الطرفين ومتى وما هي أسبابه وما هي التبعات التي حدثت وأثرت عليهمـــا أو زادت في حدة النزاع ؟ .

٢- شكل الخسارة والأضرار التي لحقت بهما وتعــرض لهـــا كـــلا الطرفين من جراء هذا النزاع ؟.

٣- الأمور التي يسعى الطرفان لحلها ؟.

٤- التسوية أو الحل المقترح من وجهه نظر كل طرف وما هو الحل الذي يطلبه كل طرف وما الذي يمكن أن يقبل به ؟ .

رابعا : ثاني الجلسات الانفرادية وتبادل الآراء والمطالب :

- ستُعرف الطرفين في هذه المرحلة على بعض الأسباب التي أدت إلى نشوب النزاع مع تبرير بعض التصرفات التي قد تزيد الشقة وستُعرف كل طرف على مطالب الطرف الآخر وستؤكد على أهمية التركيز على الحقائق لا العواطف كما يجب أن تشعرهما بأنهما يسيران في الطريق الصحيح لإنهاء خصومتهم وحل قضيتهم بما يرضي الطرفين .
- أن تذكر كل طرف بأنه يحب أن يسعى لان يكون أكثر تجاوبا وأكثر اعتدالا في مطالبه وشروطه .
- يجب أن تبرز أهمية المرونة والتسامح لتجنب الطرق المسدودة فيما بعد ؛ وهو ما يعد أحد العوامل الأساسية لإنجاح مسعاك .
- عدم مواجهة بعضهم بعضاً فيما يدعيه كل منهما على الآخر، منعاً لزيادة الفرقة والشقاق بينهما .

إيجاد مربع الاتفاق :

من الأساليب الإدارية الحديثة في حل النزاع والتي يناسب أن يتعلمها المصلح ويطبقها خاصة في النزاعات التي تكون على حقوق (أموال أو أراضي أو عقار ونحوه) إيجاد ما يطلق عليه مربع اتفاق . ففي موقف الصراع يتخذ الطرفان موقفين متضادين تماما بعيدين عن أي حل :

<-->

موقف الطرف (١)　　　　　　　　موقف الطرف(٢)

وفي العادة يكون الحل الذي سيرضاه كل طرف وسطا بين ما يرغبه فعليا وما يمكنه قبوله

موقف الطرف (١)---------- --------------------->

ما يرغبه الطرف (١)　　　　ما يمكن أن يقبله

ما يمكن أن يقبله　　　　ما يرغبه الطرف (٢)

<-------------------------- موقف الطرف (٢)

وعندما يتداخل الموقفان نحصل على مربع الاتفاق

[مربع الاتفـــــاق]

-->

ما يطلبه الطرف (١) ما يمكن أن يقبلـــه

<--

ما يمكن أن يقبلـــه ما يطلبه الطرف(٢)

وأي اتفاق بين الطرفين في مربع الاتفاق هذا ســوف يكــون مقبولاُ ودورك أيها المصلح هو تحريك الطرفين فــي اتجــاه مربــع الاتفاق ولكي تنجح في ذلك سوف يفيدك أن تعرف :

١- ليس فقط ما يرغبه كل طرف ولكن أيضا ما يمكــن أن يقبــل به.

٢- وأيضا ما هما مستعدان على التخلي عنه أو المقايضة بـــه أو المساومة بشأنه بحيث يمكنهما التحرك في اتجاه مربع الاتفاق.

٣- ومعرفة ما يمكن أن يطلب عوضـــا إذا مـــا قـــرر ووافـــق الطرفان على استخدام أسلوب المساومة .

ومن المفيد أن تعرف انه كلما عمد احد الطرفين إلى أســـلوب المساومة مالت القضية إلى الحل أكثر ؛ وأي تسوية يتم التوصل إليها في إطار مربع الاتفاق عادة ما تحقق مبدأ فائز فائز (المقصود بمبـــدأ

فائز فائز هو أن يشعر الخصمان كلاهما أنهما قد كسبا وربحا في هذا الاتفاق والصلح) ومن ثم التصالح وهذا لأن الطرفان يرضيان بالتسوية داخل الحدود المقبولة بالنسبة لهما .

الخصم المتعنت :

من أساليب مفاوضة الخصوم المتعنتين ومساومتهم للتخفيف من حدة مواقفهم أو التوسط في مطالبهم وشروطهم :

١. الاعتماد والتوكل على الله والصبر والتحمل .
٢. الوعظ والنصيحة وتذكيره بفضيلة العفو والتسامح والصلح وبيان أجره عند الله عز وجل وذكر الآيات والأحاديث التي تحث على ذلك .
٣. الجلسات الانفرادية مع الخصم المتعنت والتدرج في عرض الصلح عليه كما ذكرنا .
٤. الاستعانة بالأقارب ممن يرغبون في الإصلاح وخاصة ممن لهم مكانة عند هذا الخصم .
٥. الرفع من قيمة الخصم .
٦. أيضا كذلك مناقشة الطلبات والشروط والمطالبة بترتيبها من حيث الأهمية

٧. ومناقشة صحة وقوة ما يستند إليه ومدى قوة موقفه وهل من صالحه التعنت أم الصلح وبيان مزايا الصلح على القضاء وبيان موقفه لو رفع الأمر من القضاء .

٨. مطالبته بطرح الاقتراحات والحلول وعروض التسوية .

هذه بعض الأساليب في مواجهة الخصم المتعنت وهي تختلف باختلاف الشخص وقد يتناسب مع شخص أن تأتي إليه بأسلوب الوعظ والنصح وقد يتناسب مع أخر الاستعانة بالأقارب أو أكابر الناس كل ذلك يعتمد على طبيعة الشخص (راجع قواعد وأساسيات عند العلم بالخصومة وقبل البدء بالإصلاح) .

وحين تطرح الاقتراحات من كلا الطرفين وحين يتم إيجاد مربع اتفاق يرضى بها الطرفين نكون قد انتقلنا إلى مرحلة جديدة ذات أهمية وهي مرحلة الجلسات المشتركة .

خامسا : أثناء الجلسات المشتركة :

مكان انعقاد الاجتماع :

يجب أن ينعقد الاجتماع المبدئي في مقر الوسيط ؛ فإن لم يكن ففي أي مكان محايد .

التأكد من حضور الجميع :

التأكد من حضور الخصوم وكل من له علاقة بالقضية أو يلحقه ضرر من الصلح الذي سيتم .

المحافظة على آداب المجلس :

وأن يؤكد و يطلب من الحضور عدم التطاول على بعض وشتم وبعض وخلط الدعاوي والحجج .

ويبادر المصلح عند بداية الاجتماع بالحديث وافتتاح الحوار ويبدأ بخطبة الصلح :

ويفضل أن يطيل فيها للتأثير وكانت العرب لا ترى بأسا من إطالة خطبة الصلح ولا يعدونه من الإطناب الممل قيل لقيس بن خارجة : ما عندك في حمالات داحس ؟ قال : عندي قرا كلّ نازل ، ورضا كلّ ساخط ، وخطبة من لدن مطلع الشّمس إلى أن تغرب، آمر فيها بالتّواصل وأنهى عن التقاطع .

وعليك في هذه الخطبة تذكير الخصوم بالعاقبة :

فيحسن بالمصلح أن يُذكِّر الأطـراف المتخاصـمة بالعاقبـة ؛ فيذكرهم بعاقبة الخصومة ، وما تجلبـه مـن الشـقاق ، وتـوارث العداوات ، واشتغال القلوب ، وغفلتها عـن مصـالحها . ويـذكرهم كذلك بالعاقبة الحميدة للصلح في الدنيا والآخرة ، ويسوق لهم الآثـار الواردة في ذلك كقوله – تعـالى – ﴿ وَأَن تَعۡفُوٓاْ أَقۡرَبُ لِلتَّقۡوَىٰۚ ﴾ [البقرة: ٢٣٧] وكقوله : ﴿ وَٱلۡعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِۗ ﴾ [آل عمـران: ١٣٤] وكقولـه : ﴿ فَمَنۡ عَفَا وَأَصۡلَحَ فَأَجۡرُهُۥ عَلَى ﴾ [الشـورى: ٤٠]. ويسوق لهم قصصاً لأناس عفوا ، فحصل لهم من العز، والخير مـا حصل . وهكذا...

والتأكيد على أن الصلح في غالب أحواله فيه تضحية وتنازل من الجانبين :

ونزول عن بعض الحق المدعى لذا فهو يغلـب عليـه عـدم الرضى الكامل والباطن بين المتصالحين أو احدهما إلا انـه بمقابـل ذلك يبين لهم ما يحصل للمتصالحين بعد إبرامه من إنهـاء النـزاع واستحقاق لما اتفق عليه مما ينتج عنه من استقرار للأملاك والحقوق وزوال الخصومات واختصار للجهد والوقت وإصلاح ذات البين .

ويحرص على التركيز على أهمية الأمور الآتية :

يجب أن يؤكد أنه ليس قاضيا أو حكما وأن هدفه الإصلاح وأنهم لم يجتمعوا في هذا المكان كي يسعى احد الأطراف لإقناعه أو إقنـــاع الطرف الأخر بأنه هو المصيب وأن الأخر هو المخطئ كما يجب أن يخبرهم أن الصلح لن يؤتي ثماره إن أصر احد الطرفين على التعنت والتمسك بوضعه المبدئي في محاولة لإثبات خطأ الطرف الأخر.

وبعد ذلك يبدأ كل طرف بعرض وبيان موقفـــه وهـــي إحـــدى النقاط بالغة الأهمية إذ أن الخلاف قد يكون قد نشب بين الجـــانبين منذ شهور كما انه يرجح أن يكون الاتصال قد انقطع بينهمـــا ؛ أمـــا الآن فقد أصبح كل طرف قادرا على شرح قضيته مباشرة للطـــرف الآخر وهي نقطة نفسية وحساسة وبالغة الأهمية بالنسبة للطـــرفين إذ أن كل طرف سيشعر بالارتياح بعد أن افرغ كل ما في جعبته وهذا يعني أن الحالة المعنوية لكلا الطرفين قد باتت مرتفعة وأن الطريـــق قد أصبح ممهداً للتوصل إلى حل وسط .

فإن قام احد الطرفين بطرح نقطة ما لإثارة الجدل ولكن بـــدون دليل فيجب أن يذكره المصلح بلطف بأنه لا يصح التعامـــل إلا مـــع الحقائق المثبتة وأن الظنون والتخمينات لا يعتد بها .

سادسا : فإذا تم الاتفاق والتراضي والوصول إلى حل مقبول من الطرفين فيجب التنبه إلى أمور :

الحذر من إلحاق الضرر بأيٍ من الخصوم :

وذلك بالحرص على ألاّ يترتب على الإصلاح إضـــرار بأحـــد الأطراف قال رسول الله صـــل الله عليـــه وســـلم (لا ضـــرر ولا ضرار)، ولا بد حتى في الصلح من مراعاة العـــدل وعـــدم الظلـــم والتعدي قـــال تعـــالى ﴿ فَأَصۡلِحُواْ بَيۡنَهُمَا بِٱلۡعَدۡلِ وَأَقۡسِطُوٓاْۖ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلۡمُقۡسِطِينَ ﴾ [الحجرات: ٩] .

ضرورة الرضا على ما تم الاتفاق عليه من قبل الخصوم :

لان المقصود من الصلح هو إنهاء الخصومة وقطعها فإذا انعدم التراضي وأجبر أحد الطرفين على ما لا يريد ظل النزاع قائما ولـــم تحصل فائدة جهود الإصلاح ثم إن الصلح يكون فيه غالبا تنازل عن بعض حق المدعى وهذا تبرع والتبـــرع لا يكـــون إلا برضـــا مـــن الشخص قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (لا يحل مال امـــرئ مسلم إلا بطيب نفس منه) .

سابعا : بعد الاتفاق والتصالح :

مشروعية توثيق عقد الصلح والإشهاد عليه :

حيث أن هذا الإجراء سبب من أسباب درء الخصومات وقطع المنازعات فان غالب الخصومات ترجع إلى عدم وجود بينه عند أحد الخصوم أو كليهما .وينبغي عند توثيق الصلح الذي تم مراعاة الآتي: أن يكون مبدوءاً ببسم الله الرحمن الرحيم وأن يكتب أسماء المتصالحين كاملة وأن تشتمل الوثيقة على الإشارة إلى نوع المصالحة والأمور التي اشتملت عليها وذكر الشروط والمستثنيات ونحو ذلك وكذا ذكر من قام بالمصالحة فيما بينهم وأن يذكر الشهود بأسمائهم ويشير إلى حضورهم إن كانوا حاضرين وقت كتابة الوثيقة وأن تشتمل الوثيقة على ذكر تاريخ اليوم والشهر والسنة وأن تشتمل وثيقة الصلح على الإمضاء من أطراف النزاع والشهود ومن قام بالإصلاح وكاتب الوثيقة وينبغي أن يجعل للوثيقة أكثر من نسخة كأن تكون للخصمين نسختان ويحتفظ المصلح بنسخة عنده .

يجب أن ينبه الجميع أنه إذا وقع الصلح بشروطه من شأنه أن يسقط الحقوق والدعاوى التي جرت من أجلها المصالحة وأن يؤمن لكل من الطرفين ملكية الأشياء التي سلمها إليه الفريق الآخر أو

الحقوق التي اعترف بها . مع العلم أن اثر الصلح يقتصر على الحقوق التي تناولها وحسم الخصومة فيها دون غيرها .

وأن يتم تنفيذ ما أتفق عليه :

فلابد من الصلح المبرم بين طرفين أو أكثر من إلزام بما اتفق عليه وتنفيذ لآثاره المترتبة على ذلك حيث أن وقوع الصلح مجردا عن آثاره المترتبة على وقوعه وإبرامه وعدم تنفيذها يجعله قريبا من الصلح الأجوف .

وإذا لم يتم تنفيذ ما اتفق عليه :

في حالة وقوع الصلح بين المتصالحين والانتهاء من إبرامه وإمضاءه ولم يحصل من ذلك تنفيذ عملي للصلح كأن يكون ناتجا عنه مماطلة وظلم من أحد أطراف الخصومة فانه يجوز للآخر أن يطلب إما تنفيذ للصلح المتفق عليه مع الإمكان أو فسخ الصلح لأنه تبيّنا بذلك ظلم الخصم الآخر وإيراده المشاقة وإيقاع الضرر بخصمه والضرر يزال .

التأكيد على أطراف الخصومة بعدم التحدث :

بما حصل من الخصومة وألا يذكراه لكائن من كان وان يحتسب كل منها ذلك عند الله تعالى وكذلك ألا يغتاب خصمه أو يسبه أو يشتمه في حضوره أو غيابه .

وأن يطلب المصلح من الطرفين بعد الاتفاق الإبراء عن كل حق رضوا بتجاوزه في الدنيا والآخرة .

والحمد لله رب العالمين .

الخــاتمة

تم بحمد الله الانتهاء من كتابة هــذا البحــث فــي ١٧ / ١٠ / ١٤٢٨ هــ

هذا البحث الذي كان في بدايته رغبة مني فقط في تعلــم هــذا الفــن وإتقانه . وخوفا من ضياع الجهد بسبب النسيان كانت من عادتي في دراسة أي فن أن أعد فيه بحثا ليبقى لــي مرجعــا متــى مــا أردت استذكاره ومراجعته .

فكانت أولى خطواتي البحــث والاطــلاع فــي كتــب الصــلح والإصلاح في الشريعة الإسلامية وكذلك في كتــب الإدارة وفنــون التفاوض والوساطة وأيضا في بعض المقالات في الانترنت .

وقمت بتجميع هذه المعلومات وتلخيصها وضبط المهم منها حتى أصبحت عندي معلومات كثيرة ومتشعبة تحتاج إلى تأليف بينها فكنت أرتبها وفق ما يلهمني ربي فكان هذا التقسيم الذي في اعتقادي لم يكن على نسق سابق حيث لم اطلع على أي كتاب يبين كيفيــة الإصــلاح بين الناس وفق هذه الطريقة بذكر أحكامه وآدابه وقواعده وتقســيمه إلى خطوات من بداية السعي إلى نهاية الاتفــاق والتصــالح ، فهــي

اجتهادات مني قد أكون أصبت فيها وقد تجد بعض الأخطاء التي هي من طبيعة البشر.

وأنا أجزم أن هذا البحث فيه تقصير كثير ، لكنـــي اكثـــر مـــا ارجوه أن يكون سببا في توجيه اهتمام الفضلاء إلى هذا العلم وأن ينال حقه على ايدي علماء فاضلين ومصلحين متمرسين .

أخوكم في الله

فهد بن فريج المعلا

Fahd1398@hotmail.com

المصادروالمراجع

- كتاب الصلح وأثره في إنهاء الخصومة في الفقه الإسلامي محمد محجوب عبد النور .
- كتاب التحكيم في الشريعة الإسلامية .
- كتاب الصلح في الخصومات احمد صالح البراك .
- كتاب أسرار قوة التفاوض روجر داوسون .
- كتاب تسوية الصراعات مترجم ماكس ايه ايجرت ويندي فالزون .
- كتاب كيف تصبح مفاوضا ناجحا جيمس ج باترسون .
- مقال معالم في إصلاح ذات البين محمد الحمد موقع الإسلام اليوم.
- سي دي الموسوعة الشعرية كتاب الصناعتين لأبي هلال العسكري .
- قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية .
- مقال إصلاح ذات البين لسلمان يحيى المالكي .
- خطبة الإصلاح بين الناس لمحمد صالح المنجد .

- مقال فضل الإصلاح بن الناس لعبدالله السويلم من موقــع صـــيد الفوائد .
- خطبة إصلاح ذات البين للشيخ صالح بن حميد.
- كتيب دور الجهات غير القضائية في إصلاح ذات البين لناصـــر بن مسفر الزهراني .
- مقال آداب وصفات لجان الإصلاح لخالد غنائم .

فهرس المحتويات